

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ СВЯЗАННЫХ ФИРМ

В статье раскрыт метод анализа форм организации взаимодействия технологически связанных фирм, где в качестве основного параметра выбран уровень транзакционных издержек хозяйственных межфирменных взаимоотношений. Метод включает балльную систему критериев сопоставления уровня транзакционных издержек при различных формах организации взаимодействия фирм. В качестве примера транзакций взята горно-металлургическая технологическая цепочка фирм. Приведены результаты сравнительного институционального анализа форм организации транзакций между этими фирмами.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, сравнительный институциональный анализ, транзакции, транзакционные издержки, формы взаимодействия фирм, технологическая цепочка фирм.

Введение

Ключевым вопросом стратегии управления вертикальными межфирменными взаимодействиями и формирования вертикально интегрированных промышленных структур является создание системы взаимоотношений между группой технологически связанных предприятий, которая бы улучшала эффективность деятельности всей технологической цепочки при согласовании интересов ее участников. В России существует множество групп технологически связанных предприятий, особенно в нефтяной и металлургической отраслях, а также в химической, пищевой промышленности, гражданском авиастроении и ряде секторов военно-промышленного комплекса. Эффективной деятельности подобных групп предприятий препят-

ствует множество проблем, вызванных как сложным характером взаимоотношений между участниками групп, так и определенными недостатками правового регулирования взаимоотношениями хозяйственных единиц и формирования групп предприятий.

В работах, посвященных вопросам межфирменных взаимоотношений и вертикальной интеграции, выделены теоретические и практические трудности их изучения. С одной стороны, многоаспектный характер исследования деятельности вертикально интегрированных бизнес-групп породил несколько концептуальных подходов к оценке их эффективности. С другой стороны, в ряде работ показано, что многие потенциально перспективные вертикально интегрированные промышленные группы не смогли эффективно функционировать из-за неудовлетворительной проработки вопросов организационно-экономических отношений между их участниками. В целом из анализа отечественной лите-

¹ Вышегородский Даниил Вадимович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Уральской академии государственной службы; e-mail: dvysh@yandex.ru

ратуры следует, что существующие научные исследования еще в довольно слабой мере согласуются с практически проблемами вертикальных межфирменных взаимодействий в России.

В статье раскрыт метод сравнительного институционального анализа форм организации взаимодействия технологически связанных предприятий, где в качестве основного параметра выбран уровень транзакционных издержек хозяйственных межфирменных взаимоотношений. Акцент сделан на использовании данного метода при анализе форм вертикального взаимодействия предприятий горно-металлургической технологической цепочки в России.

Теоретическая основа

Многообразие теоретических подходов к объяснению вертикальной интеграции технологически связанных фирм говорит о том, что она, являясь одной из сложных форм организации, может служить различным экономическим целям. В рамках неоклассической экономической теории вертикальная интеграция рассматривается только как объединение поставщика и покупателя в единую компанию [1, 2]. В институциональной экономической теории расширено понимание вертикальной интеграции как множество отличных от рыночных сделок способов организации транзакций, где единая компания становится только одним из способов [3–7]. Согласно позиции Оливера Уильямсона, одного из главных разработчиков экономической теории транзакционных издержек, за базовую единицу анализа принимается транзакция, и предметом изучения являются дискретные структуры управления транзакциями [6].

Теория транзакционных издержек берет на вооружение подход к изучению экономической организации, основанный на сравнении различных способов

контрактации. При организации транзакций возникают затраты, определяемые как транзакционные издержки, которые с трудом поддаются количественным оценкам. Данная проблема разрешается путем сравнительного институционального анализа сопоставления транзакционных издержек при различных способах контрактации [6]. Соответственно важно различие транзакционных издержек, а не их абсолютное значение. При этом стороны стремятся выбрать способ контрактации с минимальными транзакционными издержками.

Таким образом, в данном исследовании теория транзакционных издержек избрана в качестве теоретической и методологической базы для разработки механизма оценки форм организации взаимоотношений между технологически связанными фирмами и уровень транзакционных издержек стал основным параметром оценки эффективности взаимодействия этих фирм.

Существует множество форм организации вертикальных взаимоотношений между предприятиями. Анализ этих способов организации транзакций, с точки зрения их возможностей по снижению транзакционных издержек, позволит выбрать приемлемую форму организации хозяйственных отношений между технологически связанными предприятиями.

В основе оценки форм организации вертикальных межфирменных взаимоотношений лежат следующие принципы:

- 1) сравнительный подход к выбору приемлемой организационной формы;
- 2) равные институциональные условия для всех исследуемых форм;
- 3) высокая степень специфичности производственных и человеческих активов, привлекаемых для осуществления транзакций между технологически связанными фирмами.

Необходимость учета первого принципа обусловлена следующей аргумен-

тацией. Сравнительный подход разрешает проблему количественного измерения величины транзакционных издержек при различных способах организации хозяйственных отношений. Следовательно, важно различие транзакционных издержек, а не их абсолютное значение. Как отмечено у Герберта Саймона, для сравнения альтернативных способов организации можно проводить исследования «без применения сложного математического аппарата или исчисления предельных величин» [8]. В эмпирических исследованиях транзакционных издержек почти никогда не предпринимаются попытки непосредственно измерить их величину. Вместо этого ученые стремятся определить соответствие организационных форм параметрам транзакций и условиям, их окружающим [6, 7, 9].

Принятие второго принципа вызвано тем, что трансформация условий институциональной среды может привести к изменению параметров транзакций [6, 10]. Поэтому в разных институциональных условиях наиболее эффективные способы организации хозяйственных отношений могут быть различны. Следовательно, сравнительный подход к оценке способов вертикальной интеграции станет неадекватным, если для каждого из них институциональные условия будут отличаться друг от друга.

В рамках третьего принципа допускается, что участники транзакций используют специализированное оборудование, эксплуатация которого уменьшает производственные издержки, по сравнению с более универсальным оборудованием и персоналом приобретает уникальные навыки, работая на специализированном оборудовании. Включение этого принципа позволяет говорить о постоянном и низком уровне производственных затрат. Следовательно, на каждом предприятии используется производственная

система, эффективное функционирование которой обеспечивается за счет роста специфичности производительных сил предприятия.

Факторы влияния

Величина транзакционных издержек при вертикальном взаимодействии предприятий горно-металлургической цепочки зависит от следующих факторов:

- параметры транзакций (частота, специфичность, неопределенность);
- эффективность судебной системы по разрешению хозяйственных споров;
- особенности корпоративного управления;
- инвестиционные цели и возможности фирм;
- государственное регулирование экономической деятельности фирм (налогообложение, таможенные сборы);
- влияние региональных властей на деятельность фирм.

Проблема заключается в выборе организационной структуры управления транзакциями, позволяющей минимизировать транзакционные издержки. Ниже раскрыто влияние упомянутых факторов на взаимодействие предприятий горно-металлургической технологической цепочки.

1) *Параметры транзакций (частота, специфичность, неопределенность)*. Горно-металлургическое производство представляет собой безальтернативную технологическую цепочку, конечным продуктом которой является рафинированный металл (например, катодная медь). Этот металл, в свою очередь, потребляется в различных целях многими отраслями промышленности. Однажды выстроенная горно-металлургическая цепочка предприятий обладает высокой частотой поставок и

значительной специфичностью активов, характеризующейся особенностями качества сырья, применяемых технологий и расположением предприятий.

Способы управления транзакциями различаются эффективностью реагирования на непредсказуемые нарушения нормального хода хозяйственных процессов из-за наличия неопределенности. По отношению к вертикальным взаимоотношениям существуют внешняя неопределенность (например, изменения экономических, политических, технологических, природных состояний, действия конкурентов) и возможность оппортунистического поведения участников технологической цепочки. Эти две компоненты формируют поведенческую неопределенность, т. е. непредсказуемость поведения участников технологической цепочки.

О. Уильямсон [6] показал, что чем выше степень специфичности и частота транзакций, тем труднее при высокой неопределенности адаптироваться к изменениям и ограничить оппортунизм при рыночном управлении транзакциями. Поэтому необходимо выбирать структуру, которая бы снижала неопределенность. С одной стороны, у участников есть стимулы к поддержанию, а не разрушению отношений друг с другом с целью избежать потерь в транзакционно-специфической экономии издержек. С другой стороны, каждый из них заинтересован в собственной прибыли, и вряд ли они с готовностью примут любое предложение о дополнениях к условиям транзакций. Очевидно, требуется разработать способ принятия решений при возникновении непредвиденных обстоятельств, которому доверяют оба участника транзакций.

2) *Эффективность судебной системы по разрешению хозяйственных споров.* Не всегда удовлетворительным является обращение к судам при возник-

новении хозяйственных споров, поскольку это требует большого количества времени и средств с прерыванием транзакций, что ведет к убыткам. Эти негативные аспекты особенно чувствительны для участников технологической цепочки. Задачей здесь является поиск управленческой структуры, в рамках которой разрешались бы возникающие разногласия.

3) *Особенности корпоративного управления.* Механизм корпоративного управления на уровне группы предприятий должен регулировать степень контролирующего и управляющего воздействия одних участников группы на других. Эффективность корпоративного управления зависит от согласованности целей собственников и менеджеров предприятий. Участники технологической цепочки несомненно опасаются неожиданной смены собственников или менеджеров в компаниях друг друга, поскольку их контракты носят «отношенческий» характер, т. е. включают негласные договоренности, опираются на накопленный опыт взаимодействия и на частичное раскрытие конфиденциальной информации. Поэтому возникает стремление экономических агентов контролировать остальных участников цепочки через акционерный капитал.

4) *Инвестиционные цели и возможности фирм.* Участники технологической цепочки могут быть заинтересованы в инвестировании своих контрагентов, тем самым обеспечивая устойчивость своей деятельности. Поэтому необходим поиск способов, позволяющих управлять и контролировать расходование инвестиционных средств, а также регулировать распределение доходов.

5) *Государственное регулирование экономической деятельности фирм.* В сфере налогообложения задачами компаний являются оттягивание уплаты и уменьшение размеров налоговых платежей (налоговая оптимизация).

Сокращение количества этапов реализации продукции вдоль технологической цепочки дает возможность компаниям уменьшать размер выплаты налогов с оборота. Использование трансфертных цен позволяет переводить прибыль цепочки в «звенья», которые находятся в сфере низкого налогообложения. Высокие вывозные и ввозные пошлины на сырье увеличивают зависимость участников технологической цепочки друг от друга. Вместе с тем отсутствие вывозных пошлин на конечную продукцию также подталкивает технологически связанные предприятия к более тесному сотрудничеству.

б) *Влияние региональных властей на деятельность фирм.* Взаимодействие региональных властей с предприятиями, расположенными на территории региона, можно охарактеризовать следующим образом. С одной стороны, интересы властей состоят в том, чтобы эти предприятия были включены в программы развития региона, выплачивали местные налоги, соблюдали нормы охраны окружающей среды, выполняли социальные функции, оказывали властям финансовую поддержку. С другой стороны, региональные власти могут осуществлять для предприятий выдачу лицензий на эксплуатацию месторождений, предоставление инвестиционных гарантий и целевых льгот. Транзакционные издержки взаимодействия предприятий с властями региона будут минимальными в случае согласования вышеуказанных требований, которые будут обеспечиваться договоренностями между руководством предприятий и представителями региона. Если в регионе выстраивается горно-металлургическая цепочка предприятий, то затраты по заключению и соблюдению одного консолидированного договора между властью региона и структурой, представляющей всю цепочку, будут ниже, чем при заключении и соблюдении

условий множества договоров между властью региона и предприятиями этой цепочки. Поэтому необходима структура, представляющая предприятия технологической цепочки в целом.

Таким образом, скоординированное взаимодействие предприятий, характеризующееся высокой степенью специфичности активов и высокой частотой транзакций, должно обеспечить решение задач, указанных в табл. 1.

Согласно определенным в табл. 1 задачам, решение которых должна обеспечить организационная структура управления транзакциями, выделим критерии сравнительного институционального анализа способов организации вертикальных хозяйственных связей. Можно установить следующие группы критериев: корпоративная, административная, инвестиционная и налоговая. В табл. 2 представлены критерии сравнительного институционального анализа.

Корпоративная группа критериев характеризует устойчивость объединения фирм, отвечая на вопросы: какими связями, кроме технологических, скреплены его участники (имущественные, иерархические, информационные); какими защитными возможностями обладает объединение; насколько тесно участники согласовывают свою реакцию на изменения внешних условий; и олицетворяет ли способ организации межфирменных отношений единство участников для органов государственной власти.

Административная группа критериев характеризует эффективность управления объединением. В частности, они определяют возможности возникновения разногласий среди участников, выясняя частоту пересмотра договорных условий, степень самостоятельности участников и субоптимизации, и возможности устранения этих разногласий через систему стимулов, централизацию функций, распределение ответственности.

Таблица 1

Определение задач вертикальной интеграции технологически связанных фирм по снижению транзакционных издержек

Факторы, влияющие на величину транзакционных издержек при вертикальном взаимодействии фирм	Задачи, решение которых должна обеспечить вертикальная интеграция фирм
Параметры транзакций (высокая частота, высокая специфичность, высокая неопределенность)	Снижение неопределенности поведения партнеров
Эффективность судебной арбитражной системы по разрешению хозяйственных споров	Быстрое устранение разногласий между участниками
Особенности корпоративного управления	Согласование целей и действий собственников и менеджеров фирм
Инвестиционные цели и возможности фирм	Обеспечение контроля над инвестициями в контрагентов
Государственное регулирование экономической деятельности фирм	Оптимизация налогообложения
Влияние региональных властей на деятельность фирм	Обеспечение сотрудничества фирм как целостного технологического комплекса с региональными властями

Таблица 2

Критерии сравнительного институционального анализа форм организации взаимодействия технологически связанных фирм

Задачи, решение которых должна обеспечить структура управления транзакциями между фирмами	Критерии сравнительного институционального анализа
1	2
Снижение неопределенности поведения партнеров	1) Корпоративная группа критериев
	Имущественный критерий (наличие имущественных связей, т. е. нахождение в собственности у одного участника доли или всего уставного капитала другого участника)
Согласование целей и действий собственников и менеджеров фирм	Критерий иерархичности (существование и степень влияния центрального агента, осуществляющего координацию деятельности объединения)
	Информационный критерий (возможность у одного участника получения данных о других участниках)
	Критерий корпоративной защиты (обеспечение защиты объединения от вмешательств третьей стороны)
	Критерий системного реагирования (способность предприятий согласованно реагировать на изменения внешних условий)

Окончание табл. 2

1	2
Обеспечение сотрудничества фирм как целостного комплекса с органами власти	Критерий олицетворения группы фирм как единого целого для органов власти при реализации программ промышленного развития, выполнения социальных функций
Быстрое устранение разногласий между участниками	2) Административная группа критериев
	Критерий частоты пересмотра условий внутренней контрактации (является ли контракт единственной опорой взаимоотношений участников, или контракт – это только базовая схема, а управление повседневными операциями обеспечивается административными процедурами)
	Критерий субоптимизации (трудность участника действовать только в своих интересах)
	Критерий стимулирования (сильные или маломощные стимулы определяют мотивы деятельности участников)
	Критерий ответственности (степень ответственности по обязательствам объединения)
Обеспечение контроля над инвестициями контрагентов	3) Инвестиционная группа критериев
	Критерий консолидирования (возможность консолидации инвестиционных средств участников)
	Критерий инвестиционного контроля (контроль над расходами средств, инвестируемых объединением в ее участника)
	Критерий инвестиционного выбора (как выбирается направление консолидированного инвестирования)
Оптимизация налогообложения	4) Налоговая группа критериев
	Налогоплательщики (кто является налогоплательщиком)
	Трансфертное ценообразование (возможность использования трансфертных цен)
	НДС (возможность отсрочки уплаты НДС) Налог на прибыль (возможность оптимизации уплаты налога на прибыль)

Инвестиционная группа критериев характеризует рост потенциала инвестиционной деятельности участников объединения через консолидацию инвестиционных средств, механизм выбора направлений их использования, увеличение инвестиционной привлекательности

и контроля над расходованием инвестиционных средств.

Налоговая группа критериев характеризует расширение возможности оптимизации налогообложения при выбранном способе вертикальных взаимоотношений.

В табл. 3 приведены балльные показатели критериев для проведения сравнительного институционального анализа форм организации взаимодействия технологически связанных фирм. Балльные показатели критериев харак-

теризуют следующие уровни транзакционных издержек:

- 0 – максимальные транзакционные издержки;
- 3 – минимальные транзакционные издержки.

Таблица 3

Количественные показатели критериев сравнительного институционального анализа

Критерии	Балльные показатели
1) Корпоративная группа критериев	
Имущественный критерий	0 – отсутствие имущественных связей, 3 – самые тесные имущественные связи
Критерий иерархичности	0 – отсутствие центрального агента, 3 – самое сильное влияние центрального агента
Информационный критерий	0 – минимальный доступ к информации, 3 – максимальный доступ к информации
Критерий корпоративной защиты	0 – отсутствие защиты, 3 – самая сильная степень защиты
Критерий системного реагирования	0 – отсутствие возможностей системного реагирования, 3 – самая сильная степень системного реагирования
Критерий олицетворения группы фирм как единого целого для органов государствен. власти	0 – отсутствие олицетворения группы предприятий как единого целого, 3 – олицетворение группы предприятий как единого целого
2) Административная группа критериев	
Критерий частоты пересмотра условий внутренней контрактации	0 – контракт является единственной опорой взаимоотношений участников, 3 – контракт является базовой схемой, а управление обеспечивается административными процедурами
Критерий субоптимизации	0 – участник действует только в своих интересах, 3 – самая слабая возможность субоптимального поведения участника
Критерий стимулирования	0 – деятельность участников определяется сильными стимулами, 3 – деятельность участников определяется маломощными стимулами, т. е. малой заинтересованностью в увеличении эффективности своей деятельности
Критерий ответственности	0 – отсутствие ответственности участника по обязательствам объединения, 3 – самые сильные возможности привлечения участника к ответственности по обязательствам объединения

Окончание табл 3

Критерии	Балльные показатели
Критерий централизации функций	0 – отсутствие возможности централизации функций управления, 3 – централизация максимального количества функций управления
3) Инвестиционная группа критериев	
Критерий консолидирования	0 – отсутствие возможности консолидации средств участников, 3 – самые лучшие возможности консолидации средств участников
Критерий инвестиционного контроля	0 – отсутствие контроля над расходами, 3 – самый сильный контроль над расходами
Критерий инвестиционного выбора	0 – отсутствие системы консолидирования инвестиций, 1 – коллективный выбор направлений инвестирования, 3 – единоличный выбор направлений инвестирования
Критерий привлекательности	0 – самая низкая инвестиционная привлекательность, 3 – самая высокая инвестиционная привлекательность
4) Налоговая группа критериев	
Налогоплательщики	0 – каждый участник является налогоплательщиком, 3 – все участники выступают единым налогоплательщиком
Трансфертное ценообразование	0 – отсутствие возможности использования трансфертных цен, 3 – беспрепятственное использование трансфертных цен
НДС	0 – отсутствие возможности отсрочки уплаты НДС, 3 – возможность максимальной отсрочки уплаты НДС
Налог на прибыль	0 – отсутствие возможности оптимизации уплаты налога, 3 – максимальные возможности оптимизации уплаты налога

Размер балльной системы зависит, главным образом, от количества исследуемых способов организации вертикальных отношений.

В соответствии со сложившейся практикой и российским законодательством можно выделить следующие способы организации транзакций между предприятиями технологической цепочки:

1. *Рыночное управление*, под которым подразумевается такая организация транзакций, когда происходят последовательные операции продажи и покупки основного

сырья и изготовленных из него полуфабрикатов между предприятиями технологической цепочки, являющихся совершенно независимыми друг от друга.

2. *Договор простого товарищества*, когда двое или несколько юридических лиц обязуются соединить вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону, цели [11].

3. *Давальческая схема*, суть которой состоит в том, что давальческая фирма

покупает сырье у горнодобывающего предприятия, а затем заключает договора о последовательной переработке сырья в конечный продукт с металлургическими предприятиями. Таким образом, собственником товарного потока является давальческая фирма, которая реализует конечный продукт. Применение давальчества в России хорошо раскрыто в работах С. Авдашевой [12, 13].

4. *Взаимоучастие в капитале*, т. е. владение предприятиями-участниками незначительной доли в капиталах друг друга. В результате повышается уровень информированности участников о деятельности каждого из них, а также возникает некоторое взаимное влияние на решения органов управления друг друга.

5. *Холдинговые отношения*, раскрывающиеся через понятие дочернего хозяйственного общества. «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором,

либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом» [11]. Подробная характеристика холдинга есть в монографии И. Шиткиной [14].

6. *Единое юридическое лицо*, когда предприятия теряют юридическую самостоятельность, переходя в статус филиалов головной организации.

Сравнительная оценка способов организации вертикального взаимодействия предприятий на основании системы критериев приведена в табл. 4.

Анализируемые способы организации вертикального взаимодействия предприятий можно разделить по критериям наличия имущественных связей и иерархичности (наличию центрального агента), что показано на рисунке. Эти критерии являются ключевыми для характеристики способов организации трансакций, поскольку их содержание определяет значение остальных критериев.

Рыночное управление и единое юридическое лицо являются двумя полюсами управления трансакциями, поскольку наличие самых тесных имущественных

Таблица 4
Сравнительная оценка способов организации вертикального взаимодействия предприятий

Критерий	Способы организации вертикального взаимодействия предприятий					
	Рыночное управление	Договор простого товарищества	Давальческая схема	Взаимоучастие в капитале	Холдинговые отношения	Единое юридическое лицо
1	2	3	4	5	6	7
1) Корпоративная группа критериев						
1.1. Имущественный критерий	0	0	0	1	2	3
1.2. Критерий иерархичности	0	0	1	0	2	3

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7
1.3. Информационный критерий	0	0	0	1	2	3
1.4. Критерий корпоративной защиты	0	0	1	1	2	3
1.5. Критерий системного реагирования	0	0	1	1	2	3
1.6. Критерий олицетворения группы предприятий как единого целого для органов власти	0	1	0	1	2	3
2) Административная группа критериев						
2.1. Критерий частоты пересмотра условий внутренней контрактации	0	0	0	1	2	3
2.2. Критерий субоптимизации	0	0	1	1	2	3
2.3. Критерий стимулирования	0	0	0	0	2	3
2.4. Критерий ответственности	0	1	0	1	2	3
2.5. Критерий централизации функций	0	0	1	0	2	3
3) Инвестиционная группа критериев						
3.1. Критерий консолидирования	0	1	0	1	2	3
3.2. Критерий инвестиционного контроля	0	0	0	1	2	3
3.3. Критерий инвестиционного выбора	0	1	0	1	2	3
3.4. Критерий привлекательности	0	0	0	1	2	3
4) Налоговая группа критериев						
4.1. Налогоплательщики	0	0	0	0	0	3
4.2. Трансфертное ценообразование	0	1	0	1	2	3
4.3. НДС	0	3	2	0	2	3
4.4. Налог на прибыль	0	0	2	0	3	0

связей и очень сильного центрального агента в единой фирме перестраивает всю систему управления вертикальными взаимодействиями. У этих двух способов ни одно значение критериев, кроме критерия налога на прибыль, не совпадают, т. к. в обоих способах налогоплательщиком является одна фирма.

Договор простого товарищества хотя и позволяет оптимизировать уплату НДС, но отсутствие эффективного механизма контроля соблюдения условий договора обрекает этот способ на высокий риск оппортунистического поведения участников.

Давальческая схема и взаимодействие в капитале являются скорее переходными и уязвимыми способами. У первого из них наличие центрального агента при отсутствии имущественных связей не позволяет полностью использовать преимущества централизованного управления. У

второго способа, где имеются имущественные связи, но отсутствует центральный агент, неизбежны конфликты, поскольку не существует внутренний координационный механизм.

Холдинг представляет собой устойчивую форму организации транзакций, имеющий возможность использовать элементы рыночного управления.

При объединении предприятий в единое юридическое лицо транзакционные издержки их взаимоотношений устраняются. Однако при этой форме организации межфирменного взаимодействия, наиболее значительно по сравнению с другими формами, вырастают издержки бюрократических искажений, т.е. издержки обеспечения заинтересованности работы подразделений, контроля над ними, поиску оптимальной внутренней организационной структуры, создания единых норм, правил, стандар-



Распределение способов организации транзакций по имущественным связям и роли управляющего центрального агента

тов, единой системы учета, унификации корпоративной культуры. Также необходимы расходы на проведение процедур слияния и поглощения юридических лиц. Поэтому создание единого юридического лица является окончательным и предельным оформлением вертикальной интеграции при постепенно сложившихся тесных имущественных, информационных, технологических и культурных взаимосвязях предприятий.

Вызывающей интерес является случай, когда при организации трансакций одним из способов существует возможность дополнительного использования других способов. Самыми большими возможностями такого рода имеет механизм холдинговых отношений, в рамках которых можно использовать договор простого товарищества и давальческую схему. Также существует возможность при участи в капитале применять договор простого товарищества.

Таким образом, трансакционные издержки рыночного управления сделками между предприятиями технологической цепочки, характеризующейся высокой степенью специфичности активов и высокой частотой трансакций, в самой значительной степени снижаются при объединении предприятий в единое юридическое лицо. Однако трансакционный процесс будет организован совершенно не так, как на рынке, т. е. преимущества рынка будут нивелированы. При организации единого юридического лица возникают издержки двух видов: издержки создания фирмы и издержки внутрифирменного управления, уровень которых может быть очень велик по сравнению с другими способами организации хозяйственных отношений, особенно это касается издержек первого вида. Поэтому переход к единому юридическому лицу, если в этом возникнет необходимость, может быть осуществлен из холдинговых отношений, т. к. в

этом случае уже существуют центральный агент и имущественные связи.

Холдинговая структура является способом организации трансакций, имеющим наиболее широкий спектр возможностей выбора форм вертикального взаимодействия, например, по централизации и децентрализации управления, использованию договора простого товарищества и давальческой схемы, консолидации и контролю расходованию инвестиционных средств, оптимизации налогообложения. Преимущества холдинговой структуры могут быть в некоторой степени сглажены, если основная компания не обладает полным имущественным контролем над дочерними обществами, из-за возникновения издержек по регулированию отношений с совладельцами этих обществ.

Выводы

По результатам сравнительной оценки способов организации трансакций установлено, что трансакционные издержки рыночного управления сделками между предприятиями технологической цепочки в самой значительной степени снижаются при объединении предприятий в единое юридическое лицо. Однако при организации единого юридического лица возникают издержки создания единой фирмы и издержки внутрифирменного управления, уровень которых может быть очень велик по сравнению с другими способами организации трансакций. Поэтому переход к единому юридическому лицу, если в этом возникнет необходимость, может быть осуществлен из холдинговых отношений, т. к. в этом случае уже существуют центральный агент и имущественные связи. Холдинговая структура является способом организации трансакций, имеющим наиболее широкий спектр возможностей по выбору вариантов вертикального взаимодействия, консолидации и контролю расходованию инвестиционных средств, а

также оптимизации налогообложения. По этим причинам холдинг выбран в качестве наиболее приемлемого способа организации хозяйственных отношений между технологическими предприятиями цепочки.

В заключение необходимо особо подчеркнуть, что мы не можем представлять такие способы организации транзакций, как договор простого товарищества, холдинговые отношения, взаимоучастие в капитале, давальческая схема, единое

юридическое лицо, по формуле «рыночное управление минус часть таких-то издержек». Переход к любому способу трансформирует всю систему взаимоотношений участников транзакций. Снижение одних видов издержек приводит к появлению и росту других видов. Например, сокращение транзакционных издержек рыночного управления при переходе к единому юридическому лицу дается ценой увеличения издержек внутрифирменного управления транзакциями.

Список использованных источников

1. Bain G.S. Industrial Organization. New York, 1958.
2. Spengler J. Vertical Integration and Anti-trust Policy. *Journal of Political Economy*. 1950. № 58. PP. 347–352.
3. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / Институциональная экономика: учебник / Под ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 191–241.
4. Джоскоу П. Специфичность активов и структура вертикальных отношений: эмпирические свидетельства // Сборник «Природа фирмы». М.: Дело, 2001. С. 175–205.
5. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Сборник «Вехи экономической мысли». Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 33–53.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996.
7. Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
8. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. № 3. PP. 16–38.
9. Stuckey J. Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry. Cambridge. Mass.: Harvard University Press, 1983. 360 p.
10. Шаститко А. Транзакционные издержки // *Вопросы экономики*. 1997. № 7. С. 64–76.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2, 3, 4. Текст с изменениями и дополнениями на 1 мая 2007 года. М.: Эксмо, 2007.
12. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
13. Авдашева С.Б. 2001. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования // *Вопросы экономики*. 2001. № 6. С. 100–113.
14. Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. М.: Волтерс Клувер, 2008.